

SEGURO NOVA DIGITAL

Rafael Sousa:

**Fundador da startup
tem mais de três
décadas de experiência
no mercado de seguros**



IA COM DNA DE CORRETOR

**Criada por quem entende o setor, a Maytech IA
nasce para organizar os bastidores das corretoras**



**CEO DA SEGURADORA
ALM: DESAFIO DO
CORRETOR COM IA ESTÁ
NA CULTURA P. 24**

**OBJETIVO É AJUDAR O
CORRETOR A SE DEDICAR
EXCLUSIVAMENTE AO
CLIENTE P. 56**



JUNTOS, EM CADA
HISTÓRIA, PARA
CUIDAR E

acolher

Esse é o Jeito MAG de Ser.



MAG. ELEITA A MELHOR EMPRESA PARA TRABALHAR NO RIO.

Somos a MAG, a seguradora de 7,6 milhões de pessoas e bicampeã do Great Place To Work Rio de Janeiro.

Uma empresa feita de gente, movida pelo propósito de cuidar e transformar vidas. Um jeito de ser que começa dentro de casa, com colaboradores, parceiros, corretores e clientes.

Porque lembrar o valor da vida é o Jeito MAG de Ser.
#OrgulhoDeSerMAG

Melhores
Empresas Para
Trabalhar™
no Rio de Janeiro

Great
Place
To
Work.

BRASIL
2026



QUER SER MAG?

O FUTURO É MAG

7,6 MILHÕES
MILHÕES DE
CLIENTES

18,2%
CRESCIMENTO MÉDIO
AO ANO (CAGR)*

R\$ 4 BI
BENEFÍCIOS
PAGOS**

+ 6.900
CORRETORES
PARCEIROS

*Vida: projetada pela MAG e a Jacob Seguradora. **Crescimento médio dos últimos 5 anos. ***Benefícios pagos nos últimos 5 anos.

Edição e reportagem

Sergio Vitor Guerra

MTB 89.595

svitor@seguronovadigital.com.br

Relações Públicas

Fernanda de O. e Oliveira

foliveira@seguronovadigital.com.br

Articulistas

Rosane Mota

Vanderlei Moghetti

Capa:

Maytech IA

afp+
comunicação
integrada

Agência Fábrica de Palavras
Conectando empresas e pessoas

SEGURO
NOVA DIGITAL

CNPJ: 35.032.476/0001-99

Telefones: (11) 99586-0545 / (11) 95116-0272

Email: contato@seguronovadigital.com.br

Website: <http://seguronovadigital.com.br/>

O poder da organização

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL deixou de ser uma tendência para se tornar uma realidade no mercado de seguros. Mas, nesta edição, o nosso convite é para refletir sobre um ponto essencial: mais importante do que adotar novas tecnologias é saber implementá-las de forma organizada, para que elas realmente gerem ganhos para corretores e clientes.

Nossa reportagem de capa apresenta a Maytech IA, startup fundada por Rafael Sousa, que chega com a proposta de automatizar o backoffice das corretoras, liberando tempo para aquilo que realmente faz a diferença: vender, atender melhor e fortalecer o relacionamento com os clientes.

O tema também ganha destaque na entrevista exclusiva com Alexandre Dominguez, CEO da Seguradora ALM, que afirma que o maior desafio para a adoção da IA é cultural e reforça o compromisso da companhia em apoiar os corretores nessa transformação. Mostramos ainda o exemplo de uma corretora que reduziu de um dia para apenas uma hora o tempo de atendimento ao cliente após organizar seus processos com o apoio da inteligência artificial.

Como sempre, nossa edição é complementada pelas análises de especialistas que enriquecem o debate sobre o futuro do mercado. Nossos articulistas abordam os impactos da inovação tecnológica no seguro de transporte de cargas e discutem o papel cada vez mais estratégico do seguro fiança no mercado imobiliário, oferecendo diferentes perspectivas sobre segmentos que também passam por profundas transformações.

Acredito que o grande recado desta edição seja justamente este: a inteligência artificial não veio para substituir o corretor, mas para potencializar sua atuação. Quanto menos tempo dedicado às atividades repetitivas, mais espaço haverá para consultoria, estratégia e relacionamento. Estes são os pilares que nenhuma tecnologia consegue substituir.

Bons negócios!

Sergio Vitor Guerra

12

ESPECIAL

INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL
AUMENTA A
PRODUTIVIDADE
DAS CORRETORAS

24

ENTREVISTA

SEGURADORA ALM
ORIENTA OS
CORRETORES NA
TRANSIÇÃO DIGITAL

48

ARTIGO

VANDERLEI
MOGHETTI:
INTELIGÊNCIA
OPERACIONAL NO
TRANSPORTE

18

CAPA

MAYTECH IA:
CONHEÇA A
FERRAMENTA
PARCEIRA DO
CORRETOR

36

EXECUTIVAS

SÉRIE EXECUTIVAS
DE SEGUROS CHEGA
AO RIO GRANDE DO
SUL

80

CAPITAL HUMANO

POR QUE AS
EMPRESAS MAIS
COMPETITIVAS
COMEÇAM PELA
CULTURA
ORGANIZACIONAL

SEGUROS
Unimed



Quem



indica

oferece proteção para
o cliente e alcança mais
resultados nas vendas.

Conheça todas as vantagens de ser corretor da Seguros Unimed.



CAMPANHAS
DE INCENTIVO



ACADEMIA
DE VENDAS



CLUBE DE
BENEFÍCIOS



COTADORES
DIGITAIS



PLATAFORMA
DE VENDAS

Acesse o site e seja nosso parceiro: sejacorretor.segurosunimed.com.br

Quem indica Seguros Unimed

tá tranquilo.

tá seguro.

tá com a gente.



Leia o QR Code
e saiba mais.

Unimed Seguradora S.A – CNPJ 92.863.505/0001-06 – Reg. Susep 694-7 | Alameda Ministro Rocha Azevedo, nº 346, andares térreo ao 11º do Edifício Palmares e andares 10º e 11º do Edifício Seguros – Cerqueira César – CEP 01410-901 – São Paulo/SP | Atendimento Nacional: (0xxDDD) 3003 5382 | [DDD da capital do estado do corretor] | www.segurosunimed.com.br

somoscoop

PORTFÓLIO AMPLIADO

A STARR, ORGANIZAÇÃO global de investimentos e seguros, anuncia a inclusão de seu produto de Seguro de Responsabilidade Civil Profissional (E&O) em seu portal digital de negócios no Brasil.



“Este lançamento representa mais um importante passo em nossa estratégia de ampliar o portfólio, acelerar a distribuição e aumentar a eficiência operacional para os corretores, mantendo a excelência em subscrição e fortalecendo nossas parcerias com o mercado”, destaca Denis Maelaro, Chief Underwriting Officer da Starr Brasil.

CONTRATAÇÃO ATÉ OS 80 ANOS



A ICATU SEGUROS anunciou a ampliação da idade máxima para contratação do seguro de vida individual, que passa de 75 para 80 anos, além de elevar o capital segurado disponível nas apólices para R\$ 150 milhões. Segundo a

companhia, esse passa a ser o maior limite de cobertura oferecido atualmente no mercado brasileiro para esse tipo de produto.

“A idade máxima de contratação da cobertura de morte passou de 75 para 80 anos, já nas coberturas em vida, como doenças graves, diária de internação hospitalar e diária de incapacidade temporária, a idade máxima de entrada foi ampliada de 65 para 75 anos”, afirma Luciana Bastos, diretora de Produtos de Vida da Icatu.

A plataforma mais completa para a sua corretora!

O Ping Seguro é o sistema que **todo corretor** sempre quis.



Assine a partir de

R\$ 59,90
por mês

CUIDANDO DE PERTO

EM DOZE MESES de parceria com a Nilo, a Seguros Unimed, braço segurador e financeiro do Sistema Unimed, ampliou em 76% a captação de segurados para o programa Cuidando de Perto e liberou cerca de 7.200 horas anuais da equipe assistencial para atividades mais ligadas ao acompanhamento de pacientes.



“A automatização do processo de captação e monitoramento transformou a navegação clínica de pacientes da Seguros Unimed, otimizando fluxos e permitindo um acolhimento escalável, ágil e altamente satisfatório para o beneficiário”, destaca Gustavo Gusso, superintendente de Rede e Atenção à Saúde na Seguros Unimed.

COMPROMISSO SUSTENTÁVEL

O GBOEX RECEBEU o Certificado de Energia Renovável relativo ao ano de 2025. O documento atesta que de 1º de janeiro a 31 de dezembro do ano passado a empresa consumiu energia elétrica renovável, proveniente de usinas eólicas, solares, biomassa e pequenas centrais hidrelétricas, em suas instalações. Com isso, reduziu em 19,627 tCO₂ equivalentes de emissões de gases de efeito estufa – unidade padrão de medida usada para contabilizar e padronizar todas as emissões.



Desde 1970, disseminando a *cultura de seguros* no Brasil.

Por meio de artigos, publicações, eventos, cursos e iniciativas acadêmicas, Machado e Cremoneze contribui para a circulação do conhecimento, o debate técnico e o desenvolvimento do mercado segurador.

Acompanhe nossos conteúdos, eventos e publicações nas redes sociais e nos principais canais de comunicação do setor.

Machado e Cremoneze

Seguros desde 1970.



Acompanhe nossas redes:

📷 @machado.cremoneze

🌐 Machado e Cremoneze

🌐 machadocremoneze.adv.br



BOAS PRÁTICAS NA REGULAÇÃO

O ESCRITÓRIO Machado e Cremoneze Advogados promoveu, em parceria com a Seguros SURA, um encontro técnico que reuniu profissionais do mercado segurador para discutir temas estratégicos relacionados ao seguro de transporte. O evento abordou assuntos como despesas de salvamento e contenção, regulação de sinistros, ressarcimento e avaria grossa, reforçando a importância da atualização técnica.

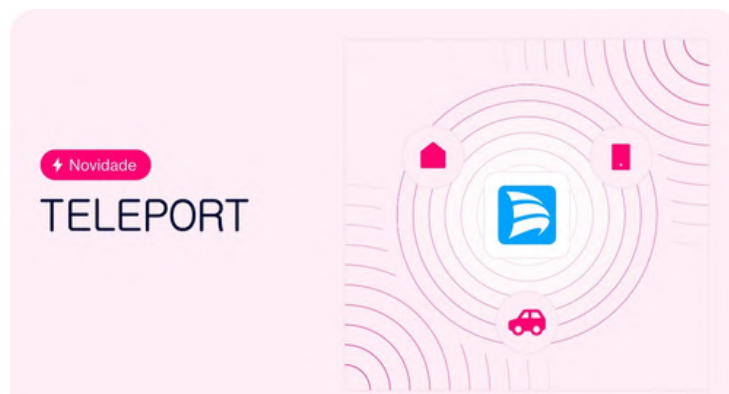
Para Rubens Machado, sócio do Machado e Cremoneze Advogados, encontros como esse contribuem diretamente para o fortalecimento do mercado. Segundo ele, a parceria com a Seguros SURA permitiu ampliar o debate sobre temas que impactam diariamente a operação das seguradoras e transportadores.



CARRO, CASA E CELULAR EM UMA CONTRATAÇÃO

CONTRATAR PROTEÇÃO para automóvel, residência e celular em uma única jornada passa a ser possível para os corretores que utilizam o TELEPORT. A plataforma da TEx, parte da Serasa Experian, passa a disponibilizar a Proteção Combinada da Porto, solução que reúne diferentes coberturas em uma única contratação e amplia as possibilidades de oferta de produtos complementares para os clientes.

Com essa atualização, o TELEPORT fortalece a distribuição da nova solução ao conectar profissionais que buscam diversificar a carteira, aumentar o tíquete médio e oferecer mais conveniência aos segurados.



A woman with dark hair, wearing a light purple blazer over a dark green top, is sitting and looking at a smartphone. The background is dark and out of focus.

A lei garante o direito. Mas o acesso ainda é um problema.

A Assistência Maria é um serviço 24h de acolhimento à vítimas de violência doméstica, com orientação jurídica e direcionamento à rede de proteção, sem exigência de B.O. e com sigilo total. Agora impulsionado por IA generativa.

Fechar a lacuna entre proteção legal e amparo real pode fazer parte do seu portfólio.

beneficiolegal[®]
ASSISTÊNCIA Maria



NÃO ACELERE A BAGUNÇA

Especialista alerta que IA não corrige processos deficientes: em corretoras que funcionam no improviso, a automação apenas expõe gargalos; já quando aplicada sobre uma base organizada, a ferramenta transforma dias de trabalho em horas de atendimento e libera tempo para a prospecção de novos negócios

O ÁRDUO PROCESSO DE TRANSIÇÃO digital nas corretoras de seguros ganhou mais uma personagem: a Inteligência Artificial. Embora a ausência dessa tecnologia não provoque um colapso imediato na operação, uma perda gradual e silenciosa de nível de concorrência está prevista em um futuro próximo.

Ao mesmo tempo em que a IA surge como um motor indispensável de produtividade, sua adoção exige cautela: se mal implementada no ambiente operacional, em vez de agilizar processos, a ferramenta pode consolidar gargalos e gerar um problema crônico na gestão da empresa.



GENIVAL SILVA: o corretor deve escolher apenas um processo para iniciar com IA



A dificuldade mais profunda é a ausência de processo descrito e de dados organizados. IA aplicada sobre uma operação que funciona no improviso e na memória das pessoas só acelera o improviso”.

Genival Silva
Cofundador da DHOMO INS

Nesse sentido, o especialista destaca que, ao decidir usar a ferramenta, o profissional primeiro deve organizar a carteira. Em seguida, segundo ele, a área a ser priorizada é a retaguarda comercial e operacional. “É nela que se concentra o trabalho manual que consome a energia da equipe e devolve pouco em diferenciação”.

Para iniciar, Genival recomenda escolher apenas um processo. “Meça como ele está hoje, aplique, meça de novo. Implementação ampla e simultânea é o caminho mais comum para o abandono do projeto”.

Quem hoje colhe os frutos de uma decisão estruturada é a Digital Broker Corretora de Seguros. A empresa passou a usar a IA para comparar as condições gerais e dos clausulados das seguradoras, que atualizam constantemente seus contratos.

“O ganho de tempo foi absurdo. Antes levávamos um dia inteiro para atender um cliente. Agora, conseguimos atender em apenas uma hora, ajustando e calibrando o processo”, relata Daniela Paschoal, diretora da empresa. “Porém, ressalto que a IA deve ser sempre assistida: não dá para confiar em um simples “copia e cola” sem a interpretação humana”, complementa.

Hoje, a DigitalBroker faz o cross-selling na sua carteira oferecendo produtos adicionais que se encaixam no cotidiano dos seus clientes. Esse fôlego operacional só foi possível com a automação de processos, que

permitiu à corretora migrar de uma postura reativa para uma atuação proativa.



ARTHUR SANTOS E DANIELA PASCHOAL: Digital Broker é um exemplo de implementação organizada de IA.

Com a consolidação dessa fase da IA na corretora, a executiva projeta avançar com a ferramenta em novas frentes.

“

O objetivo é evitar que o cliente fique aguardando por respostas, garantindo que ele continue sendo assistido mesmo quando o corretor não puder intervir imediatamente”.

Daniela Paschoal
Diretora da Digital Broker Corretora de Seguros

Para Daniela, esse dinamismo é fundamental para a expansão do negócio, reforçando que, para crescer, é preciso adotar novas posturas. Isso também se reflete em mais tempo livre e equilíbrio para os colaboradores aproveitarem momentos de lazer.

APOIO À CATEGORIA, POR BORIS BER

O caso da DigitalBroker mostra que a IA já entrega valor prático no cotidiano das corretoras, se utilizada de forma correta e responsável. O presidente do Sincor-SP, Boris Ber, alerta que a orientação final deve ser exclusivamente do corretor. “A decisão, a orientação e o relacionamento continuam sendo responsabilidades do corretor. A tecnologia amplia a capacidade de atuação do profissional, mas não substitui a confiança que existe entre corretor e cliente”.

Apesar das vantagens operacionais, a adoção da tecnologia traz desafios de implementação, especialmente para estruturas menores. Boris Ber destaca que a entidade acompanha de perto essa jornada. “Sabemos que, principalmente para as pequenas e médias corretoras, o maior desafio nem sempre é a tecnologia em si, mas entender por onde começar, quais processos vale a pena automatizar e quais soluções realmente fazem sentido para a realidade do mercado de seguros.”

Para apoiar a categoria nesse processo de transição, o sindicato tem investido no suporte direto aos profissionais por meio da educação e de novas ferramentas. “O Sincor-SP vem construindo um verdadeiro ecossistema de inovação. Além da Sinc.IA e das iniciativas promissoras que estamos desenvolvendo para aplicar Inteligência Artificial em nossas próprias demandas, estamos ampliando parcerias para oferecer novos cursos e capacitações voltados ao uso prático da IA na corretagem”, afirma o presidente da entidade.

Além das soluções tecnológicas, o foco da entidade está na disseminação do conhecimento estratégico para garantir que a inovação cumpra o seu papel de fortalecimento da profissão. Nesse sentido, o sindicato disponibiliza conteúdos por meio da Academia Sincor-SP, promove eventos como o SINC Summit e o ConectaCor, além de publicar reportagens,

entrevistas, podcasts e materiais técnicos que mostram como aplicar a Inteligência Artificial na prática.



“

Nosso propósito é oferecer informação, capacitação e ferramentas para que o corretor utilize a tecnologia como aliada na geração de valor para seus clientes e no crescimento dos seus negócios”.

Boris Ber
Presidente do Sincor-SP

Por fim, Boris Ber reforça que o avanço tecnológico não elimina o fator humano, mas sim o potencializa. “A Inteligência Artificial não veio para substituir o corretor de seguros. Ela veio para aumentar sua produtividade, qualificar o atendimento e permitir que ele dedique ainda mais tempo ao que faz toda a diferença: compreender as necessidades de cada cliente, orientar suas decisões e oferecer a proteção mais adequada para cada realidade”, conclui.

SERGIO VITOR GUERRA

A portrait of Rafael Sousa, a middle-aged man with grey hair, wearing a grey blazer over a grey shirt. He is smiling and has his arms crossed. The background is a soft, out-of-focus mix of light green and white.

Rafael Sousa
CEO e Fundador da
Maytech IA

A IA PARCEIRA DO CORRETOR

Criada por quem viveu a rotina do mercado de seguros, a Maytech IA automatiza os processos burocráticos e reorganiza a operação interna para libertar os corretores e impulsionar as vendas com foco em crescimento sustentável

DEPOIS DE ANOS EM QUE a Inteligência Artificial ocupou o centro do discurso sobre inovação, o mercado de seguros começa a exigir aplicações mais concretas e aderentes à realidade das corretoras. A tecnologia deixa de ser diferencial por si só e passa a ser cobrada por aquilo que realmente entrega: eficiência operacional, aumento de produtividade, crescimento dos negócios e, por fim, melhor experiência para o segurado.

Com operações enxutas e um modelo de atendimento pautado na proximidade com os seus clientes, as corretoras de pequeno e médio porte são as que mais precisam de uma ferramenta que te faça crescer. Entretanto, o caminho para implementar a IA em sua operação pode ser desafiador.

Neste cenário, a Maytech IA surge como um exemplo de uma nova geração de insurtechs que nasceram a partir da experiência prática dentro das corretoras, propondo uma aplicação da IA voltada para resolver problemas reais da operação, e não apenas digitalizar processos.

“Muitas iniciativas focam no viés comercial por ser a dor mais visível do corretor, mas essa nem sempre é a melhor saída”, observa Rafael Sousa, fundador da insurtech.

Ao acompanhar diferentes corretoras em trabalhos de consultoria, o executivo identificou uma sobrecarga crescente nas equipes. Isso porque foi detectado que a mão de obra está escassa e as seguradoras vêm automatizando seus processos. Para ele, essa movimentação de mercado reduz o contato humano e transfere toda a carga operacional para a ponta.

“Quando a corretora cresce, enfrenta inevitavelmente as dores desse avanço. Por isso, decidimos estruturar o backoffice, pois o verdadeiro crescimento sustentável precisa ser ancorado em processos claros, rotinas sólidas e uma gestão eficiente para, só então, liberar o corretor para vender”, pontua Sousa.

Além de ser uma mola propulsora de crescimento para as corretoras, o sucesso da Maytech está ancorado nos anos de experiência do seu fundador.



R
A
I
O
X

Com mais de três décadas de atuação no setor de seguros, o executivo acumula uma bagagem que inclui liderança comercial e a gestão de atendimentos à distância muito antes da popularização do modelo remoto. Essa vivência prática dos gargalos do setor, somada a uma sólida formação em análise de sistemas, gestão e IA, impulsionou a criação da etoBe em 2020, uma consultoria de negócios associada pelo Sincor-SP.

Foi justamente dessa combinação entre anos de consultoria e a busca por automação que evoluiu a Maytech IA, unindo conhecimento tecnológico à experiência prática sobre o dia a dia das corretoras.

AUTOMAÇÃO ESTRATÉGICA

A proposta da Maytech IA vai além da simples contratação de um software: trata-se de estruturar um hub completo de soluções operacionais internas. Na prática, a tecnologia assume desde rotinas burocráticas, como a gestão automatizada de parcelas em atraso, até o atendimento automatizado e ações de cross-selling em produtos de menor complexidade.

É exatamente esse o papel da May, a inteligência artificial desenvolvida para atuar no coração da operação. Longe de tentar substituir o fator humano, a May chega para organizar processos, apoiar a equipe e automatizar tarefas repetitivas. Com ela no backoffice, a corretora ganha o

suporte necessário para atender com mais agilidade, produzir mais e alcançar um crescimento sustentável e altamente eficiente.



ESTA É A MAY, a Inteligência Artificial que atua no coração da operação das corretoras de seguros. Com ela, a empresa ganha o suporte necessário para agilizar seu cotidiano.

O resultado é ampliar a disponibilidade do corretor para as atividades em que sua experiência agrega mais valor: o relacionamento, a orientação ao cliente e a negociação de seguros mais complexos.

Embora o ganho de produtividade com a IA seja algo claro, boa parte dos corretores ainda resiste. Para Rafael Sousa, negar esse tipo de inovação pode custar caro no longo prazo.



Ao adiar essa avaliação, a corretora pode ampliar sua dependência de tarefas manuais justamente quando o mercado exige mais agilidade e capacidade operacional. A automação deve preservar o relacionamento humano e, ao mesmo tempo, fortalecer a capacidade operacional da corretora: produzir com regularidade, atender com qualidade e gerar novos negócios”.

Rafael Sousa

Fundador da Maytech IA

Ao projetar os próximos anos, Rafael Sousa destaca que a evolução tecnológica no setor de seguros é um caminho sem volta. “A corretora mais competitiva não será necessariamente a que utilizar mais tecnologia, mas aquela que souber aplicá-la com organização, propósito e controle operacional”, avalia.

Segundo ele, a Inteligência Artificial deixa de ser um mero luxo para se tornar o motor que fornece dados e indicadores precisos ao corretor. É exatamente nessa combinação entre conhecimento tecnológico e experiência prática na operação das corretoras que a Maytech IA estabelece seu diferencial. Mais do que uma fornecedora de sistemas, a insurtech se posiciona como uma parceira estratégica para simplificar a rotina, potencializar a tomada de decisão e garantir que o corretor mantenha o foco no que realmente importa: gerar novos negócios e crescer com sustentabilidade.

EXPERIMENTE



TESTE O FLUXO DE PARCELAS DA MAY



@MAYTECH.IA

SIGA A MAYTECH NAS REDES SOCIAIS

ALÉM DE OFERECER PRODUTOS...

Seguradora ALM coloca-se à disposição dos corretores parceiros visando ajudar os profissionais na adaptação da Inteligência Artificial; ferramenta pode dobrar a capacidade operacional das empresas se usada corretamente



ALEXANDRE DOMINGUEZ. CEO acredita que toda atividade operacional repetitiva pode ser automatizada.

Atualmente, por que é tão importante para uma corretora fazer uso de Inteligência Artificial? A Inteligência Artificial deixou de ser uma tendência para se tornar uma necessidade competitiva. O corretor sempre foi reconhecido pela sua capacidade de construir relacionamentos, entender as necessidades do cliente e oferecer a melhor solução. A IA não substitui nenhuma dessas competências, mas potencializa todas elas. O corretor que utilizar a IA para ganhar tempo pode dedicar mais energia ao que realmente gera valor, que é o relacionamento, consultoria e a geração de novos negócios.

O que essencialmente o cliente espera de um atendimento hoje? O consumidor espera respostas rápidas, atendimento personalizado e disponibilidade praticamente imediata. A IA permite que a corretora automatize tarefas repetitivas, organize informações, analise grandes volumes de dados e entregue uma experiência muito mais eficiente.

O processo de implementação pode ser difícil. Como a Seguradora ALM pode auxiliá-los neste momento? Toda transformação tecnológica gera dúvidas. O maior desafio normalmente não é a tecnologia em si, mas a mudança de cultura. Na ALM entendemos que nosso papel vai muito além de fornecer produtos. Queremos ser parceiros estratégicos dos corretores. Por isso, estamos investindo em educação, compartilhamento de conhecimento e demonstrações práticas de como utilizar ferramentas de Inteligência Artificial no dia a dia da corretora.

Nossa proposta é simplificar essa jornada, mostrando aplicações reais para prospecção, atendimento, marketing, análise documental, comunicação com clientes e apoio comercial. Não queremos apenas falar sobre IA, nós queremos ajudar o corretor a colocá-la em prática.

O corretor aumenta sua produtividade fazendo uso de IA? Sem dúvida. Hoje ele gasta uma parte significativa do seu tempo respondendo e-mails, produzindo propostas, organizando documentos, elaborando apresentações e realizando tarefas administrativas. Na prática, não é

exagero dizer que um corretor pode dobrar sua capacidade operacional utilizando corretamente essas ferramentas.

Quais são as áreas dentro de uma empresa de seguros que precisam ser automatizadas neste momento? Praticamente toda atividade operacional repetitiva pode ser automatizada. Existem áreas prioritárias como o atendimento ao cliente, análise documental, emissão de propostas, subscrição que pode ser assistida por IA, regulação inicial de sinistros, compliance, prevenção à fraude, atendimento ao corretor, marketing e comunicação personalizada e análise de dados para tomada de decisão.

Qual é a função da IA na Seguradora ALM? A tecnologia faz parte da estratégia de crescimento da companhia. Estamos utilizando Inteligência Artificial para acelerar processos internos, aumentar a qualidade das análises, apoiar a subscrição, produzir conteúdo, melhorar nossa comunicação e oferecer mais agilidade aos parceiros comerciais.

Também utilizamos para apoiar decisões de negócio, analisar tendências e identificar oportunidades de novos produtos, mas existe um ponto importante: para nós, a IA não substitui o conhecimento técnico dos profissionais. Ela funciona como um copiloto extremamente eficiente, permitindo que nossas equipes tomem decisões mais rápidas e mais bem fundamentadas.

O mercado de seguros como um todo tem se beneficiado com essa ferramenta? O mercado inteiro ganha. As seguradoras conseguem operar com maior eficiência, os corretores tornam-se mais produtivos, os clientes recebem respostas mais rápidas e personalizadas e os processos ficam mais seguros, reduzindo erros operacionais e ajudando no combate às fraudes. Além disso, a IA está democratizando o acesso ao conhecimento. Hoje um pequeno corretor pode utilizar ferramentas que, há poucos anos, estavam disponíveis apenas para grandes empresas, o que torna o mercado mais competitivo e mais inovador.

Existe algum seguro hoje cuja venda pode ser automatizada?

Produtos de contratação simplificada, com regras objetivas e baixo nível de customização, já podem ser comercializados praticamente de forma automática.

O Seguro de Vida individual simplificado, Seguro Residencial, Seguro para Celular, Seguro Viagem, Seguro Pet, Garantias estendidas, Produtos embarcados (Embedded Insurance). Nesses casos, a tecnologia reduz atritos e torna a contratação mais rápida.

Já produtos mais complexos, como o Seguro Garantia ou Linhas Financeiras, que possuem riscos corporativos e programas estruturados, continuam exigindo forte atuação consultiva do corretor e dos especialistas técnicos, apesar de já conter um alto grau de automação sendo utilizada.

o que as pessoas
andam pesquisando
sobre seguros?



unimed *tokio marine corretor*
seguro celular

seguro de carro *bradesco*

seguro prestamista o que é
seguro auto *seguro de vida*

porto seguro

porto *seguro cred*
seguro defeso
icatu seguros

porto seguro corretor
seguro viagem
hdi seguros

Agilidade e Segurança para o seu Negócio!

- ✓ Seguro garantia prestação de serviços, obras e fornecimento
- ✓ Garantia judicial
- ✓ Seguro de Risco de Engenharia e Responsabilidade Civil
- ✓ Seguro de compra e venda de energia
- ✓ Seguro Garantia Locatícia
- ✓ Seguro garantia de pagamento



RM7
SEGUROS



VIAGEM DOS CAMPEÕES

Durante edição especial do Sexta Super, a MAG Seguros apresentou os vencedores da primeira fase da campanha Galo de Ouro 2026 e revelou a "Ilha do Galo", experiência exclusiva de quatro dias no Transamérica Comandatuba para Galistas, Destaque e parceiros convidados



A MAG SEGUROS especialista em vida e previdência e com 191 anos de atuação ininterrupta, realizou em julho uma edição inédita do Sexta Super, programa semanal que conecta a companhia aos Especialistas em proteção financeira e parceiros de negócios em todo o Brasil. Com transmissão ao vivo diretamente da matriz do Grupo MAG, em São Paulo, o encontro reuniu o vice-presidente do Grupo MAG, Leonardo Lourenço, e o Superintendente Regional, Luiz Netto para o anúncio dos vencedores da primeira fase do Galo de Ouro 2026, que serão reconhecidos com uma viagem para Foz do Iguaçu, além disso, os executivos apresentaram as principais novidades da edição.

Na ocasião, a empresa apresentou a criação da "Ilha do Galo", situada no Transamérica Comandatuba, resort all-inclusive premium, localizado no litoral sul baiano, que será reservado exclusivamente para a MAG durante quatro dias para receber Galistas, Destaques e parceiros convidados em uma experiência inédita de reconhecimento e celebração da força comercial da companhia.

Durante a transmissão, também foram realizadas chamadas ao vivo nas três unidades de negócios com melhor desempenho no ranking da campanha, sendo elas em Niterói (RJ), Belo Horizonte e Uberlândia (MG).



Mais do que uma premiação, queremos proporcionar experiências que fortaleçam relacionamentos, estimulem a troca de conhecimento e valorizem quem contribui diariamente para levar proteção financeira a milhares de brasileiros. A escolha da Ilha de Comandatuba reflete esse propósito, ao mesmo tempo em que preservamos a tradição da viagem internacional, destinada aos Galistas".

Leonardo Lourenço
Vice-presidente do Grupo MAG

Reconhecido por sua infraestrutura de alto padrão, o resort Transamérica Comandatuba, conta com piscina infinita, quatro quilômetros de praia exclusiva, gastronomia que reúne o melhor da culinária baiana e internacional, além de experiências de lazer e bem-estar. A escolha reforça o compromisso da companhia em proporcionar experiências memoráveis à sua força comercial.

Além da cerimônia de premiação na Bahia, os Galistas, distribuídos em 16 categorias, serão contemplados com uma viagem para a Austrália, com acompanhante.

E a experiência dos 1ºs Destaques de cada categoria será ainda mais especial: eles permanecerão por mais 3 dias no resort, também com acompanhante, para uma programação exclusiva preparada pela companhia, com momentos de integração, reconhecimento e troca de experiências.

SEXTA SUPER

Transmitido ao vivo diretamente da sede do Grupo MAG, em São Paulo, o Sexta Super contou com a participação do vice-presidente do Grupo MAG, Leonardo Lourenço, e do superintendente regional Luiz Netto.

Durante o encontro, os executivos abordaram as perspectivas da companhia para o segundo semestre, reforçaram a estratégia de valorização da força comercial e anunciaram a Bahia como sede da cerimônia do Galo de Ouro 2026.

O evento também revelou os vencedores do primeiro semestre da campanha, que serão reconhecidos com uma viagem para Foz do Iguaçu.



CAMPEÕES DA PRIMEIRA FASE

Jair Júnior, na categoria Gerente Comercial; **Mirella Moura**, em Gerente de Agente; **Janaina Peres**, em Agente Comercial; **João Neto**, em Superintendente Comercial; **Rafael Araújo**, como Novo Especialista; **Arthur Satiro**, na categoria Pleno; **Elio Rodrigues**, em Sênior; **Hugo Brito**, em Master; **Vergilio Giroto**, na categoria Top; **Arko Consultoria**, em Corretor Estruturado; **STOA**, na categoria Agência; **Marcelo Farias**, em Novos Clientes Individuais; **Rafael Andrade**, em Risco Repartição; **Lariana Serrana**, em Galeria dos Galistas; **Ana Flávia Pinto**, na categoria Corretor Absoluto.

Criado em 1964, o Galo de Ouro é uma das campanhas de incentivo mais tradicionais do mercado segurador brasileiro. Inspirada na trajetória vitoriosa do pugilista brasileiro Éder Jofre, a iniciativa simboliza excelência, superação e alta performance, valores que seguem no centro da cultura da MAG há mais de um século.

Para ser um corretor parceiro da MAG, acesse mag.com.br/seja-corretor/



Sindicante
Digital

**Otimize sua
investigação de
sinistros com o
Sindicante Digital!**

**Transforme dados em informações úteis para
decisões rápidas e precisas.**

- Reduza o tempo de análise em até 53%.
- Aumente a satisfação da sua equipe para 94%.
- Ambiente 100% online, integrado e interativo.

**Experimente agora mesmo e
eleve a eficiência da sua
investigação de sinistros!**

#pessoas #digital #insurtech



Visite nosso site:

<https://sindicantedigital.com/>

PRÓXIMA PARADA: RIO GRANDE DO SUL



COLEÇÃO EXECUTIVAS de Seguros Brasil inicia uma nova etapa em sua história ao desembarcar estado gaúcho

DEPOIS DE EMOCIONAR O mercado de seguros com a Série Brasília, a Coleção Executivas de Seguros Brasil inicia uma nova etapa de sua história. A Editora Infinita anuncia a Série Rio Grande do Sul, primeira obra da expansão nacional do projeto editorial criado para preservar a história e o legado das mulheres que transformam o setor segurador brasileiro.

Idealizada por **Regina Lacerda** e desenvolvida pela **Editora Infinita**, a Coleção nasceu em Brasília com o propósito de registrar e eternizar as histórias das mulheres que ajudaram a construir o mercado de seguros no Brasil. Agora, o projeto ultrapassa as fronteiras da Capital Federal e inicia uma jornada que percorrerá todos os estados brasileiros.

A primeira obra da Coleção, Executivas de Seguros – Série Brasília, lançada em 2026 com a participação de 28 executivas, consolidou uma iniciativa inédita de valorização da memória feminina no mercado segurador.

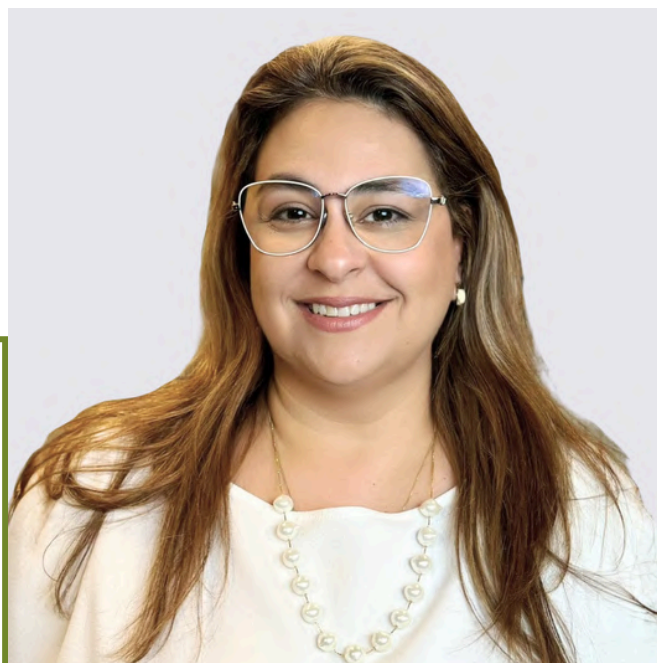
A Série Rio Grande do Sul marca o início dessa nova fase, levando o projeto a outras regiões do país.

Muito mais do que publicar livros, a Coleção Executivas de Seguros Brasil busca preservar um patrimônio histórico construído por mulheres que, durante décadas, ocuparam posições de liderança, abriram caminhos, enfrentaram desafios e contribuíram decisivamente para o fortalecimento do mercado de seguros brasileiro.

UM SONHO QUE COMEÇA A GANHAR O BRASIL

A edição gaúcha será coordenada por Niris Cunha e Lanzi Camargo, duas profissionais reconhecidas por sua atuação no mercado, que aceitaram o desafio de conduzir o projeto no Rio Grande do Sul.

Para Niris, a decisão de trazer a Coleção Executivas de Seguros Brasil para o Rio Grande do Sul nasceu após participar do lançamento da Série Brasília.



Niris Cunha: conhecer de perto o projeto Executivas de Seguros foi um presente para o meu coração.



"Conhecer de perto o projeto Executivas de Seguros foi um presente para o meu coração. Ver o brilho nos olhos de cada coautora ao encontrar sua própria história registrada foi emocionante. Voltei com uma única certeza: precisávamos viver essa experiência também no Rio Grande do Sul. Receber a confiança de Regina Lacerda para dar continuidade a esse legado tornou essa missão ainda mais significativa."

Niris Cunha

Coordenadora do livro

Niris destaca que as executivas gaúchas possuem trajetórias marcadas por competência, resiliência e liderança, tornando-se protagonistas naturais desta nova edição.

Compartilhando o mesmo propósito, Lanzi Camargo também aceitou a missão de coordenar a edição gaúcha. Para ela, a motivação nasceu da percepção de que inúmeras histórias permaneciam invisíveis.



Lanzi Camargo: o livro olha para cada trajetória e transforma em referência para as próximas gerações.



A história das mulheres do mercado segurador do Rio Grande do Sul nunca foi escrita. E entendo que o que não é registrado se perde. O livro tratará exatamente disso: olhar para cada trajetória e transformá-la em referência para as próximas gerações”.

Lanzi Camargo
Coordenadora do livro

Na avaliação de Lanzi, muitas profissionais extraordinárias ainda enxergam suas histórias como algo comum quando, na verdade, representam exemplos de coragem, dedicação e liderança que merecem ser eternizados.

Para ambas, coordenar a Série Rio Grande do Sul representa muito mais do que organizar uma publicação: significa preservar a memória das mulheres que ajudaram a construir o mercado segurador gaúcho e inspirar as futuras gerações de profissionais.

CONVITE ÀS EXECUTIVAS GAÚCHAS

A Editora Infinita convida executivas, corretoras de seguros, líderes de seguradoras, advogadas, empresárias e demais profissionais que contribuem para o desenvolvimento do mercado de seguros no Rio Grande do Sul a integrarem essa obra histórica.

Mais do que participar de um livro, cada coautora integrará uma coleção nacional criada para preservar a memória, reconhecer o legado e valorizar as mulheres que ajudam a construir a história do mercado de seguros brasileiro.

É exatamente esse o propósito da Coleção Executivas de Seguros Brasil: transformar trajetórias individuais em um legado coletivo, capaz de inspirar as próximas gerações e preservar, para sempre, a contribuição das mulheres ao desenvolvimento do mercado de seguros brasileiro.

Coleção Executivas de Seguros Brasil

Projeto
Editora Infinita

Coordenação nacional
Regina Lacerda

1ª edição:
Executivas de Seguros – Série Brasília

2ª edição:
Executivas de Seguros – Série Rio Grande do Sul

Coordenadoras Estaduais:
Lanzi Camargo e Niris Cunha

Objetivo:
Registrar e preservar a trajetória das mulheres que contribuem para o desenvolvimento do mercado de seguros brasileiro.

A zona de conforto é
um lugar delicioso...

mas você não cresce lá.



Exclusivo. Extraordinário. **exalt**



grupoexalt.com.br



[@grupoexalt](https://www.instagram.com/grupoexalt)

LOCAÇÃO SEM DOR DE CABEÇA



ROSANE MOTA, CEO da RM7 Seguros



QUEM VIVE O MERCADO

imobiliário sabe: locar um imóvel deveria ser um processo simples, mas muitas vezes vira uma maratona de burocracias e preocupações. Seja você o proprietário que quer dormir tranquilo sabendo que o aluguel vai cair na conta, ou o inquilino que não quer passar pelo constrangimento de pedir fiador ou imobilizar suas economias em um depósito, o Seguro Fiança não é apenas uma "opção" — é a paz de espírito que a gente busca hoje em dia.

PARA QUEM ALUGA, LIBERDADE PARA FAZER SEU DINHEIRO RENDER

Sinceramente, quem quer deixar um valor alto preso em uma caução, perdendo rendimento e liquidez? O Seguro Fiança muda o jogo. Ele libera o seu capital para você investir no seu negócio, na decoração do novo lar ou

em uma reserva de emergência. Além disso, evita aquela situação chata de ter que pedir favores a amigos ou familiares para serem fiadores. É profissional, é discreto e é rápido.

PARA QUEM É DONO, PROTEÇÃO REAL DO PATRIMÔNIO

Para o proprietário, o imóvel é um ativo valioso, não uma fonte de estresse. O seguro entra como um escudo. Não é só sobre receber o aluguel em dia — é sobre ter a segurança de que, se algo sair do planejado, você não estará sozinho. A seguradora assume o risco e a burocracia, garantindo que o seu fluxo de caixa não sofra com imprevistos.

Os números não mentem e o mercado amadureceu muito. Só em 2024, foram quase meio bilhão de reais em indenizações pagas no Brasil. Esses números mostram que o Seguro Fiança não é custo; é uma estratégia inteligente de gestão de risco. Estados como Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul, com suas cifras expressivas em 2025, provam que o brasileiro está aprendendo a valorizar a segurança jurídica.

O QUE EXATAMENTE VOCÊ ESTÁ PROTEGENDO?

Muita gente acha que o seguro cobre apenas o aluguel, mas a proteção é muito mais ampla. Se o seu contrato não estiver contemplando todos esses itens, você pode estar exposto.

Aluguel, Condomínio e IPTU

A base de tudo, garantindo que as despesas mensais não fiquem atrasadas.

Multa por Rescisão Antecipada

Se o inquilino sair antes do prazo sem aviso prévio, você não fica no prejuízo com a multa contratual.

Danos ao Imóvel

Cobre estragos causados ao imóvel durante a vigência do contrato, garantindo que você o receba de volta em boas condições.

Pintura (Interna e Externa)

Essencial para devolver o imóvel ao estado original, evitando discussões na hora da entrega das chaves.

Contas de Consumo (Água, Luz e Gás)

Caso o inquilino deixe pendências, o seguro também pode cobrir esses custos, dependendo da apólice.

Custos Judiciais

Se for necessário entrar com uma ação de despejo, o seguro cobre as despesas com advogados e custas do processo.

VAMOS CONVERSAR?

Na RM7, a gente não trabalha apenas com a emissão de apólices. Eu acredito em uma consultoria de verdade, onde a gente entende a sua dor e desenha a proteção ideal para o seu caso. Locação deve ser uma etapa tranquila da vida, e estou aqui para garantir que o seu patrimônio — e o seu capital — estejam sempre blindados.

Vamos elevar o nível da sua estratégia? Conte com a minha experiência e dos nossos parceiros comerciais e com a solidez da RM7.



Conhecimento • Estratégia • Governança

Soluções em Proteção Patrimonial Mutualista e Seguros

O novo ambiente regulatório exige organizações preparadas para atuar com segurança, governança e conformidade

Na **Conhecer Seguros** transformamos requisitos regulatórios em soluções práticas para fortalecer organizações. Conte com especialistas com atuação em regulação, gestão e desenvolvimento institucional.

NOSSAS SOLUÇÕES INCLUEM:

- Diagnóstico organizacional
- Estruturação da governança
- Desenho de processos
- Instrumentos contratuais
- Estruturação de produtos
- Gestão de riscos
- Adequação regulatória
- Capacitação de equipes

www.conhecerseguros.com.br

Agende uma conversa com nossa equipe.

 (11) 94303-4563  consultoria@conhecerseguros.com.br



O MENOR VALOR DA SÉRIE

O PREÇO DO SEGURO DE AUTOMÓVEL atingiu em junho de 2026 o menor nível de toda a série histórica do IPSA + IPSM – Índice de Preço do Seguro de Automóvel e Moto, desenvolvido pela TEx, parte da Serasa Experian. Na comparação com junho de 2025, o IPSA recuou de 5,3% para 4,4%, consolidando uma trajetória de queda contínua e maior estabilidade na precificação das apólices.

O resultado reforça um cenário mais competitivo para consumidores, corretoras e seguradoras. Desde outubro de 2025, quando rompeu a barreira dos 5%, o índice do seguro auto permanece abaixo desse patamar, refletindo um mercado mais previsível e com menor volatilidade.

O seguro de motos também apresentou redução no período. O IPSM caiu de 9,9% para 8,5% entre junho de 2025 e junho de 2026, uma queda de

1,4 ponto percentual. Apesar do recuo, o segmento continua registrando oscilações mais intensas do que o mercado de automóveis e permanece em um patamar estruturalmente mais elevado.

Enquanto o seguro auto consolidou um movimento de queda gradual, o seguro de motos alternou altas e baixas ao longo dos últimos meses. Após atingir 8,4% em março, o IPSM subiu para 8,9% em maio e voltou a recuar para 8,5% em junho, evidenciando maior sensibilidade às variações de risco.

Para Rodolfo Brandão, gerente executivo de Seguros da Serasa Experian, os indicadores mostram que os dois mercados vivem momentos diferentes, embora ambos caminhem para um cenário mais equilibrado.

Para Rodolfo Brandão, gerente executivo de Seguros da Serasa Experian, os indicadores mostram que os dois mercados vivem momentos diferentes, embora ambos caminhem para um cenário mais equilibrado.



O seguro de automóveis consolidou um novo patamar de preços, resultado de um mercado mais competitivo e de uma precificação mais estável. No segmento de motos, ainda há maior sensibilidade às variações de risco, mas a tendência também é de acomodação. O consumidor encontra hoje um ambiente mais previsível para contratar seguro, enquanto seguradoras e corretoras conseguem atuar com maior eficiência na gestão dos riscos”.

Rodolfo Brandão
Gerente executivo de Seguros da Serasa Experian



VANDERLEI MOGHETTI

INTELIGÊNCIA OPERACIONAL NO TRANSPORTE

O MERCADO DE SEGURO DE TRANSPORTES vive uma transformação que vai muito além da digitalização de processos. Em um ambiente caracterizado por cadeias logísticas cada vez mais complexas, clientes mais exigentes e operações que precisam responder em tempo real, a competitividade passou a ser determinada pela capacidade de transformar informação em decisões rápidas, seguras e tecnicamente fundamentadas.

Nesse contexto, a gestão de sinistros deixou de ser apenas uma etapa posterior ao evento indenizável para assumir um papel estratégico na sustentabilidade das operações das seguradoras, MGAs, corretores e resseguradores. A forma como um sinistro é conduzido influencia diretamente os custos da operação, a satisfação do segurado, a retenção de clientes e a percepção de valor da marca.

Essa mudança de paradigma exige uma nova visão sobre a regulação de sinistros. Não basta responder rapidamente. É preciso responder com qualidade técnica, transparência, governança e inteligência.

O SINISTRO COMO FONTE DE CONHECIMENTO

Cada ocorrência representa muito mais do que uma obrigação contratual. Ela reúne informações valiosas sobre riscos, comportamento operacional, vulnerabilidades logísticas e oportunidades de prevenção.

Quando essas informações são devidamente organizadas, analisadas e compartilhadas, tornam-se um importante instrumento para a tomada de decisões estratégicas.

É justamente por essa razão que as empresas mais inovadoras do mercado têm investido em plataformas capazes de integrar dados operacionais, documentos, históricos de ocorrências e indicadores de desempenho, transformando a regulação em um verdadeiro centro de inteligência para o negócio.

Na L Perna, essa filosofia orienta o desenvolvimento contínuo de soluções tecnológicas que apoiam seguradoras, corretores e parceiros em todas as etapas da gestão do sinistro.

TECNOLOGIA A SERVIÇO DA DECISÃO TÉCNICA

Automação e inteligência artificial vêm revolucionando diversos segmentos da economia, e o mercado segurador acompanha essa evolução.

No entanto, em um ramo tão técnico quanto o Seguro de Transportes, a tecnologia precisa ser compreendida como um instrumento de apoio, jamais como substituta da experiência profissional.

Foi com essa visão que a L Perna desenvolveu o **Antares**, plataforma própria para gerenciamento integral dos processos de regulação, oferecendo controle operacional, distribuição inteligente das demandas, monitoramento em tempo real, rastreabilidade das atividades e geração de indicadores estratégicos.

Complementando esse ecossistema, o **Atlas IA** incorpora recursos de inteligência artificial para apoiar os reguladores na organização das informações, pesquisa de conteúdos técnicos, análise documental e

padronização dos processos, aumentando a produtividade sem abrir mão da qualidade das avaliações.

O resultado é uma operação mais eficiente, capaz de reduzir prazos, ampliar a consistência das análises e oferecer maior previsibilidade aos clientes.

EXPERIÊNCIA TÉCNICA CONTINUA SENDO INSUBSTITUÍVEL



Embora a tecnologia acelere processos, ela não interpreta contratos, avalia responsabilidades ou identifica nuances jurídicas e operacionais presentes em um sinistro de transporte.

Cada ocorrência exige conhecimento sobre legislação securitária, responsabilidade civil, gerenciamento de riscos, transporte de cargas, logística, documentação fiscal e procedimentos periciais.

É essa combinação entre experiência humana e recursos tecnológicos que permite uma análise criteriosa e imparcial, reduzindo divergências e fortalecendo a confiança entre todos os participantes da cadeia securitária.

Com 45 anos de atuação, a L Perna consolidou uma equipe especializada, preparada para atuar em sinistros de diferentes portes e complexidades, tanto no Brasil quanto no Mercosul, mantendo como princípio a excelência técnica em cada processo conduzido.

GOVERNANÇA COMO ELEMENTO DE CREDIBILIDADE

Em um mercado cada vez mais orientado por indicadores, a governança deixou de ser um diferencial para tornar-se uma exigência.

Clientes esperam processos transparentes, informações confiáveis e total rastreabilidade das decisões.

Por isso, a L Perna investe continuamente em mecanismos de controle operacional, gestão documental e monitoramento de desempenho, permitindo que seguradoras e parceiros acompanhem a evolução dos processos com segurança e confiança.

Mais do que registrar informações, o objetivo é construir um ambiente de trabalho baseado em conformidade, qualidade e melhoria contínua.

UM ECOSSISTEMA INTEGRADO DE SOLUÇÕES

A evolução do setor também evidencia que nenhuma empresa atua de forma isolada. Os melhores resultados surgem quando seguradoras, MGAs, corretores, transportadores e reguladoras compartilham informações, processos e objetivos.

Com essa visão colaborativa, a L Perna estruturou um conjunto de soluções que atendem diferentes necessidades do mercado:

- **Antares**, plataforma de gestão de sinistros e inteligência operacional;
- **Atlas IA**, inteligência artificial aplicada ao apoio técnico e à produtividade das equipes;
- **Artemis Tracking**, solução para gestão e acompanhamento das Cartas de Protesto, proporcionando maior controle dos prazos e da documentação;
- **L Perna Academy**, iniciativa voltada à capacitação permanente de profissionais, disseminando conhecimento técnico e boas práticas.

Essas ferramentas formam um ambiente integrado que amplia a eficiência operacional e fortalece a qualidade das entregas.

O FUTURO PERTENCE ÀS ORGANIZAÇÕES QUE CONECTAM PESSOAS, PROCESSOS E INOVAÇÃO

O Seguro de Transportes continuará evoluindo à medida que novos desafios surgirem na logística, na mobilidade e na gestão de riscos.

Nesse cenário, a competitividade será cada vez menos determinada pelo volume de operações e cada vez mais pela capacidade de integrar conhecimento técnico, tecnologia, inteligência de dados e relacionamento com clientes.

A inovação que gera resultados não é aquela que substitui profissionais, mas a que amplia sua capacidade de análise, melhora a comunicação entre os participantes da cadeia e proporciona decisões mais rápidas, seguras e fundamentadas.

É exatamente essa visão que orienta a atuação da L Perna há 45 anos: combinar tradição e inovação para oferecer soluções completas em regulação de sinistros, apoiando seguradoras, corretores, MGAs e segurados com excelência técnica, eficiência operacional e compromisso permanente com a evolução do mercado.

Vanderlei Moghetti é Diretor Administrativo da L Perna Reguladora de Sinistros

Executivas de Seguros

Série Rio Grande do Sul



Do Sul do Brasil
para todo o país:
histórias que
permanecem



NEM TUDO É O QUE PARECE

O MERCADO SEGURADOR brasileiro registrou, em 2025, o maior índice de fraudes desde o início da série histórica acompanhada pela Peers Consulting + Technology. Segundo levantamento da consultoria, o volume de sinistros com suspeita de fraude cresceu 15% no último ano, enquanto o percentual de fraudes comprovadas praticamente dobrou, passando de 1,8% dos prêmios ganhos, em 2021, para 3,3% em 2025.

O avanço das fraudes representa um impacto direto nos resultados das seguradoras, aumentando as perdas financeiras e reforçando a necessidade de investimentos em tecnologias de prevenção, analytics e aprimoramento dos controles operacionais. De acordo com a Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), as organizações perdem, em média, até

5% de sua receita anual em decorrência de fraudes.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL IMPULSIONA NOVOS GOLPES

O estudo aponta que a inteligência artificial generativa passou a desempenhar papel central na sofisticação dos golpes aplicados contra seguradoras. Ferramentas como ChatGPT, Midjourney e DALL-E vêm sendo utilizadas para criar narrativas falsas, adulterar imagens de acidentes e manipular documentos com elevado grau de realismo, dificultando a identificação das fraudes.

Outra modalidade em expansão é a criação de identidades sintéticas, produzidas a partir da combinação de dados reais vazados com informações geradas por IA. Essas identidades são utilizadas tanto na contratação de seguros quanto na tentativa de obtenção indevida de indenizações. Segundo a CNseg, esse tipo de fraude já provoca perdas superiores a US\$ 30 bilhões por ano em todo o mundo.

Além disso, os deepfakes de áudio e vídeo passaram a representar uma nova ameaça ao setor. Com poucos segundos de gravação, criminosos conseguem reproduzir vozes e simular identidades durante processos de autenticação. Em 2024, os ataques utilizando voz sintética cresceram cerca de 475%, ampliando a demanda por soluções de biometria e verificação de autenticidade.

“As frentes para a aplicação das fraudes estão muito mais sofisticadas e as validações tradicionais já não são capazes de detectar a veracidade dos sinistros. A resposta eficaz para essas empresas exige mecanismos avançados de verificação digital multimodal, ferramentas capazes de detectar inconsistências visuais e metadados adulterados antes da aprovação de qualquer prêmio”, afirma Alexandre Sgarbi, diretor executivo da Peers.

GESTÃO TECNOLÓGICA NA ESTRADA



Nova solução da **Albatroz MGA** integra cotação, emissão e gestão digital para reduzir burocracias e tornar a operação mais ágil para corretores e transportadores.

O TRANSPORTE RODOVIÁRIO EXIGE operações cada vez mais rápidas, organizadas e eficientes. Nesse cenário, corretores e transportadores convivem diariamente com processos administrativos que consomem tempo e dificultam uma atuação mais estratégica junto aos clientes.

Com o objetivo de simplificar essa jornada, a **Albatroz MGA** amplia sua atuação no segmento de frotas de caminhões com uma solução que reúne, em um único ambiente digital, todas as etapas do seguro, da cotação à administração da apólice.

A plataforma permite identificar automaticamente os veículos por placa ou chassi, configurar coberturas, realizar a análise de risco e emitir a apólice de forma digital. Após a contratação, a gestão permanece integrada, contemplando emissão de documentos, controle de vigências, endossos, acompanhamento de sinistros e gestão documental.

Mais do que automatizar processos, a proposta é reduzir burocracias e facilitar o dia a dia dos corretores.



O corretor é o centro da nossa estratégia. Desenvolvemos uma solução para simplificar sua rotina e permitir que ele dedique mais tempo ao que realmente faz diferença: compreender a operação do cliente, oferecer uma consultoria qualificada e construir relacionamentos duradouros".

Leandro Rinaldi

Head de Frotas da Albatroz MGA



LEANDRO RINALDI: nova solução facilita o dia a dia dos corretores e auxilia na construção de um relacionamento duradouro com os seus clientes.

Ao centralizar toda a operação em uma única plataforma, a solução reduz retrabalho, melhora a organização das informações e proporciona mais agilidade no atendimento. Para as transportadoras, isso representa maior controle sobre as apólices, mais clareza nas coberturas e uma gestão operacional mais eficiente.

A plataforma também foi preparada para incorporar recursos voltados à prevenção de riscos, como telemetria, análise de indicadores, monitoramento operacional e alertas preditivos, ampliando a capacidade de acompanhamento das operações e apoiando decisões mais assertivas ao longo da vigência do seguro.

Além da jornada digital, a Albatroz disponibiliza soluções de RCF para frotas próprias e agregados, com contratação anual ou plurianual e limites de até R\$ 5 milhões. O portfólio inclui ainda o RC-V, nas modalidades averbável e ajustável, destinado a frotas próprias, agregados e transportadores autônomos, com garantia única de até R\$ 500 mil, oferecendo maior simplicidade na contratação e administração das coberturas.

Segundo Rinaldi, a tecnologia deve atuar como uma aliada do corretor, e não substituir seu papel consultivo.



Nosso objetivo é que a tecnologia assuma as tarefas operacionais para que o corretor possa dedicar seu tempo ao cliente. Acreditamos que inovação de verdade é aquela que simplifica processos, aproxima pessoas e fortalece o relacionamento entre corretores, segurados e transportadores."

Lançada recentemente, a solução integra a estratégia da Albatroz de ampliar sua atuação em seguros especializados por meio de tecnologia, automação e especialização técnica, sempre com um propósito claro: tornar o seguro mais simples para quem opera e mais eficiente para quem depende dele todos os dias.

A **APet** convida Corretores, Varejistas, Instituições Financeiras, Marketplaces, entre outras empresas, a se juntarem a nós no propósito de democratizar o acesso a saúde e cuidados de qualidade aos Pets.

Oportunidade de monetizar a base de clientes e afinidade com a oferta de planos de saúde pet.

Basta entrar em contato conosco através do e-mail: comercial@apetsaude.com.br e falar com nosso time.



A APet está a 12 anos atuando neste mercado e é uma das referências deste setor.



[instagram.com/apetsaude/](https://www.instagram.com/apetsaude/)



[facebook.com/apetsaude/](https://www.facebook.com/apetsaude/)



br.linkedin.com/company/apetsaude



apetsaude.com.br

a.pet

Embarque conosco nesta jornada com a APet.

NOVA LIDERANÇA NA COMUNICAÇÃO DA BENEFÍCIO LEGAL



GIOVANNA BUENO assume a interlocução com seguradoras, clientes corporativos e entidades do terceiro setor.

A BENEFÍCIO LEGAL ANUNCIA Giovanna Bueno como Head de Relações Públicas e Comunicação. A legaltech distribui, via seguradoras e benefícios corporativos, orientação jurídica especializada. Entre os produtos, a Assistência Maria, para mulheres em situação de violência doméstica, e a Assistência Inventário para sucessão patrimonial.

A nova gestora assume a estruturação da marca da companhia e a interlocução com seguradoras parceiras, clientes corporativos e entidades do Terceiro Setor, incluindo ONGs, coletivos e órgãos públicos como Defensorias e Ministério Público.

“Nossos produtos já estão presentes no portfólio de grandes players do setor, e entendemos a necessidade de nutrir essa relação com conteúdo de qualidade. Sucessão patrimonial e violência contra a mulher são temas que exigem cuidado e especialização para chegar a quem precisa. Tenho certeza de que a Giovanna vai fortalecer muito essa frente”, afirma o co-fundador Fabiano Moraes.



EQUIPE DA BENEFÍCIO LEGAL, legaltech brasileira especializada em produtos jurídicos para temas sensíveis.



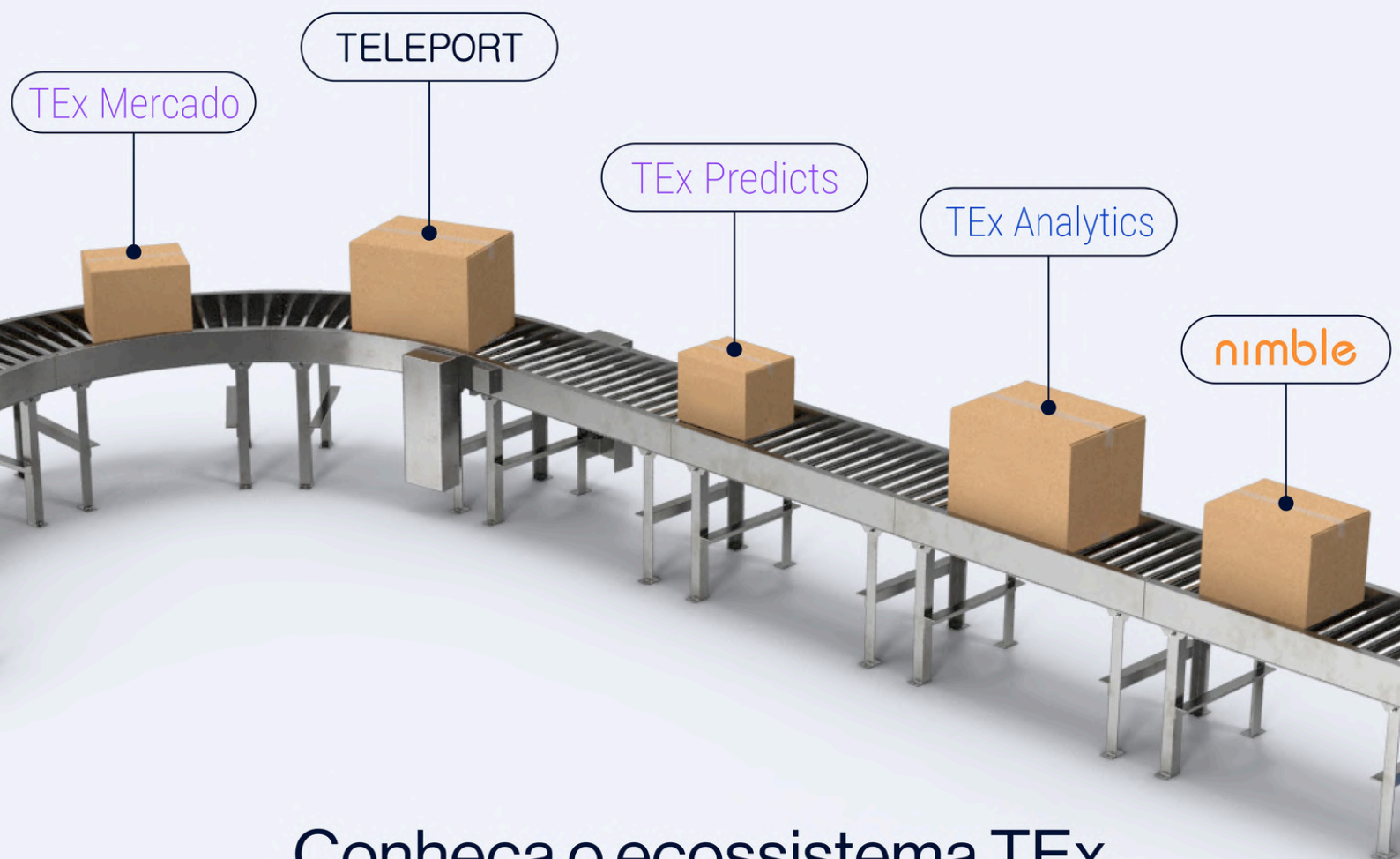
Sempre me interessei por políticas de gênero e queria migrar minha carreira para um trabalho com mais propósito. A Benefício Legal me dá a chance de unir a experiência que já tinha em comunicação e relacionamento com o que venho estudando, em temas que exigem cuidado para chegar até quem mais precisa”.

Giovanna Bueno
Head de Relações Públicas e Comunicação

SOBRE A BENEFÍCIO LEGAL

A Benefício Legal é uma legaltech brasileira especializada em produtos jurídicos para temas sensíveis, como sucessão patrimonial. A empresa também é responsável pela Assistência Maria, serviço de orientação e acolhimento para mulheres em situação de violência doméstica. O modelo é distribuído comercialmente via seguradoras e parceiros de benefícios, como a AXA e a Caixa Assistência, ampliando o acesso a públicos que a rede pública tradicionalmente atinge com menor capilaridade. Os casos são individuais e sigilosos: a empresa contratante viabiliza o benefício, mas não acessa quem o utiliza. A Benefício Legal é pioneira nessa categoria de distribuição especializada B2B2C no Brasil.”

Temos tudo para sua operação acontecer



Conheça o ecossistema TEx
para o Mercado de Seguros

NOVIDADE NA ÁREA COMERCIAL



MARCELO REIS: assumir a nova função representa dar continuidade a uma trajetória construída sobre inovação e relacionamento.

O PASI FORTALECE SUA estratégia de expansão dos negócios ao anunciar Marcelo Reis como novo Diretor Comercial. O executivo, que assumiu a posição de Head de Negócios Estratégicos no início do ano, liderou iniciativas voltadas ao desenvolvimento de novas oportunidades comerciais, relacionamento com parceiros e crescimento da operação. Diante dos resultados alcançados e de um movimento de evolução que já vinha ocorrendo de forma natural, foi convidado para assumir a Diretoria Comercial.

A mudança marca uma nova etapa para a companhia, que passa a fortalecer ainda mais uma atuação comercial orientada pela estratégia, pela proximidade com corretores e parceiros de negócios e pela geração de valor para o mercado.

Para Marcelo Reis, assumir a nova função representa dar continuidade a uma trajetória construída sobre inovação e relacionamento.



“Assumir a Diretoria Comercial do PASI é, antes de tudo, um grande desafio e também uma enorme honra. O PASI é uma referência no mercado brasileiro de seguros de pessoas, com uma trajetória marcada por inovação, protagonismo e consistência. Fazer parte desse novo capítulo, com a responsabilidade de manter viva essa característica histórica, me motiva profundamente.”

Marcelo Reis
Diretor Comercial do PASI

Segundo o executivo, o foco da nova gestão será ampliar a presença nacional da companhia de forma estruturada, fortalecendo a atuação consultiva junto aos parceiros comerciais.

“Queremos levar o DNA do PASI a todas as regiões do Brasil, ampliando nossa presença de forma estruturada e sustentável. Nosso objetivo é fortalecer ainda mais nosso posicionamento como especialistas em seguros de pessoas, oferecendo soluções personalizadas e gerando valor para corretores, entidades e clientes.”

A área Comercial passa a atuar de forma ainda mais integrada às demais áreas estratégicas da empresa, reforçando o desenvolvimento de produtos, a proximidade com o mercado e a construção de soluções alinhadas às necessidades dos diferentes segmentos atendidos.

Com 37 anos de atuação, o PASI vem consolidando sua posição como especialista em seguros de pessoas, desenvolvendo soluções voltadas à proteção de trabalhadores e seus familiares, em parceria com corretoras, entidades de classe e empresas em todo o país.

SOBRE MARCELO REIS

Antes de ingressar no PASI como Head de Negócios Estratégicos, Marcelo Reis atuou em posições de liderança em empresas do setor, acumulando experiência na expansão de mercados, estruturação de parcerias estratégicas e desenvolvimento de soluções para o segmento de seguros.

No PASI, liderou iniciativas voltadas ao crescimento comercial e ao fortalecimento da atuação estratégica da companhia, movimento que culmina agora com sua nomeação para a Diretoria Comercial.



HÁ 45 ANOS, TRANSFORMANDO SINISTROS EM SOLUÇÕES.

Inteligência técnica, agilidade, tecnologia e segurança para preservar direitos, reduzir perdas e apoiar decisões estratégicas.



45 ANOS
de tradição e
credibilidade



ATUAÇÃO
nacional e
Mercosul



EQUIPE PRÓPRIA
de especialistas



ATENDIMENTO
rápido e
personalizado



GESTÃO BASEADA
em indicadores



SEGURANÇA DA
informação

NOSSAS SOLUÇÕES



REGULAÇÃO DE SINISTROS

- Transporte Nacional
- Transporte Internacional
- RCTR-C
- RC-DC
- Cargas em todos os modais



VISTORIAS E PERÍCIAS

- Vistorias de carga
- Inspeções em mercadorias
- Constatação de avarias
- Apuração técnica de prejuízos
- Acompanhamento de descarregamento
- Acompanhamento de transbordo
- Monitoramento de salvamento de cargas



GESTÃO DE SALVADOS

- Avaliação técnica
- Guarda e preservação
- Comercialização de salvados
- Maximização da recuperação financeira



SUPORTE TÉCNICO ESPECIALIZADO

- Assistência emergencial
- Atendimento 24 horas
- Coordenação nacional de prestadores
- Apoio técnico ao segurado
- Suporte à seguradora e corretora durante toda a regulação



TECNOLOGIA EXCLUSIVA



ANTARES

Plataforma completa para gestão de sinistros, com acompanhamento online, indicadores gerenciais, controle operacional e integração entre seguradoras, corretoras e reguladores.



ARTEMIS TRACKING

Plataforma exclusiva para gestão digital de Cartas Protesto, com envio rastreável, confirmação de leitura e integração com assinatura digital, garantindo maior controle, rastreabilidade e segurança jurídica.



MILHARES
de sinistros regulados
e vistorias realizadas



ATENDIMENTO
em todo o território
nacional e Mercosul



PROCESSOS DIGITAIS
e rastreáveis com
segurança jurídica



LPerna
Reguladora de Sinistros

Trabalhando no presente,
com visão no futuro!



0800 5917794
Central 24 Horas



lperna@lperna.com.br

O NOVO LÍDER DA ÁREA DE RISCOS CORPORATIVOS



RICHARD MENDES LEONE tem quase 30 anos de experiência de mercado e chega para reforçar a estrutura técnica do Grupo Exalt

O GRUPO EXALT ANUNCIA a chegada de Richard Mendes Leone para liderar a área de riscos corporativos. Com mais de 29 anos de experiência no mercado segurador, o executivo reforça a estrutura técnica do grupo e amplia a capacidade de desenvolvimento de soluções estratégicas em seguros, resseguros e gestão de riscos para clientes de diferentes segmentos.

É formado em Engenharia Química pela Universidade Santa Cecília. Construiu uma trajetória em corretoras, seguradoras e resseguradoras, com

atuação em áreas técnicas, comerciais, operacionais e de sinistros. Ocupou posições de liderança em empresas do setor de seguros, entre elas Risk Adviser Consultoria, Wardon Risk Corretora de Seguros, Fator Seguradora, Galcorr, ACE Resseguradora, Mapfre, Itaú XL Seguros Corporativos e Liberty.

Sua experiência contempla riscos de engenharia, riscos nomeados e operacionais, riscos diversos, riscos nucleares, seguros paramétricos, D&O, E&O, responsabilidade civil geral e sinistros. Richard também possui atuação direta na análise de produção, sinistralidade e rentabilidade de carteiras, apoiando decisões técnicas voltadas à sustentabilidade dos negócios. Entre seus principais diferenciais estão a consultoria e recomendação de soluções de seguros e resseguros, incluindo contratos automáticos e facultativos, em conformidade com normas nacionais e internacionais. Seu trabalho tem como foco a mitigação de riscos, a redução de custos com seguro e resseguro e a prevenção de perdas operacionais.

“O executivo reúne uma experiência rara no mercado, com visão ampla de seguros, resseguros, subscrição, sinistros, riscos patrimoniais e linhas financeiras. Sua chegada fortalece o nosso time em um momento de crescimento e amplia nossa capacidade de oferecer soluções ainda mais consistentes, estratégicas e personalizadas aos clientes e corretores. É um profissional que entende profundamente os desafios técnicos do mercado e que chega para agregar conhecimento, segurança e visão de longo prazo ao Grupo Exalt”, afirma **Alexandre Federman**, CEO.

Com a contratação, o Grupo Exalt reafirma seu compromisso em reunir profissionais experientes e especializados para entregar inteligência técnica, proteção patrimonial e soluções eficientes de gestão de riscos ao mercado. Além disso, reforça o interesse do grupo em se firmar como um dos poucos grupos de corretores do mercado à trazer soluções em riscos corporativos e complexos.

RELACIONAMENTO ESTRATÉGICO

Grupo A12+ participa da Confraria Sompo Regional em Brasília e fortalece relacionamento estratégico com a seguradora



Da esq. para a dir: Tercio De Polli, Superintendente Comercial da Sompo Seguros, Ronaldo Pessoa, gerente de Riscos Corporativos do Grupo A12+, e Adailton Dias, Diretor Executivo da Sompo Seguros

COM ATUAÇÃO DE DESTAQUE, o Grupo A12+ participou de uma experiência exclusiva em Brasília, nos dias 16 e 17 de julho de 2026, fortalecendo ainda mais os laços institucionais e comerciais com a companhia

A empresa foi reconhecida como um dos grandes vencedores da Campanha Confraria Sampo Regional – Safra 2026, iniciativa promovida pela seguradora com o objetivo de valorizar parceiros que demonstram excelência no relacionamento, compromisso e geração de resultados.

"Receber esse reconhecimento da Sampo reforça a importância de construirmos relacionamentos sólidos e estratégicos. A parceria entre o Grupo A12+ e a Sampo tem um papel fundamental na gestão dos seguros corporativos, proporcionando um atendimento cada vez mais eficiente, seguro e alinhado às necessidades de cada operação. Essa conexão fortalece nossa atuação e nos permite oferecer um trabalho ainda mais qualificado, baseado em excelência, transparência e compromisso com resultados", declarou Ronaldo Pessoa, gerente de Riscos Corporativos do Grupo A12+,

A campanha reconheceu parceiros que colocam em prática valores fundamentais como foco no cliente, colaboração, protagonismo, excelência e integridade, princípios que fazem parte da atuação do Grupo A12+ na construção de soluções estratégicas para seus clientes e parceiros.

"A Confraria Sampo Regional foi criada para ampliar as oportunidades de reconhecimento aos corretores ao longo de toda a campanha, fortalecendo o relacionamento e promovendo momentos de troca que geram valor para todos os envolvidos. Foi uma felicidade contar com a presença do Ronaldo Pessoa neste encontro, representando o Grupo A12+, uma organização com a qual mantemos uma parceria estratégica baseada em conhecimento técnico e geração de valor para o mercado de seguros corporativos e com quem compartilhamos da nossa visão de gestão de riscos e desenvolvimento sustentável dos negócios. Iniciativas como esta reforçam a proximidade entre seguradora e corretoras, contribuindo para a construção de relações cada vez mais sólidas e duradouras", afirma

Adailton Dias, diretor Executivo de Subscrição, Gerenciamento de Riscos e Resseguro da Somo.

Participar da Confraria Somo Regional em Brasília também representa uma oportunidade de reconhecer o valor dessa parceria e continuar evoluindo juntos na construção de um relacionamento de longo prazo.



A parceria com a Somo representa um importante elo na nossa estratégia de gestão de riscos corporativos, permitindo que nossas corretoras tenham acesso a um atendimento cada vez mais especializado, próximo e eficiente. Também reconhecemos o excelente trabalho dos nossos executivos na construção dessas relações e reafirmamos nosso compromisso de estreitar o relacionamento com as principais seguradoras do mercado, sempre com foco em excelência, inovação e geração de resultados”

Renner Fidelis
Presidente do Grupo A12+

Os reconhecimentos regionais são independentes da etapa nacional. Todos os corretores elegíveis continuam concorrendo à premiação principal da Confraria Somo França – Safra 2026, que levará os vencedores e seus acompanhantes para uma semana de experiências exclusivas na França, destino que inspira o conceito desta edição da campanha.

Segundo Rogério Santos, Diretor Comercial da Somo, iniciativas como essa reforçam um dos pilares estratégicos da companhia: a proximidade com os corretores de seguros. "Na Somo, acreditamos que resultados

consistentes são construídos por meio de relacionamentos sólidos e de confiança. Estar próximo do corretor faz parte da nossa cultura e da nossa forma de fazer negócios. Mais do que uma ação de reconhecimento, encontros como este criam oportunidades para fortalecer laços, compartilhar experiências e reafirmar o papel essencial que nossos parceiros desempenham na trajetória de crescimento da companhia", destaca o executivo.

Ao unir reconhecimento, relacionamento e experiências diferenciadas, O Grupo A12+ e a Sompo reafirmam o compromisso de fortalecer o mercado de seguros e gerar valor para corretores, parceiros e clientes, por meio de soluções cada vez mais qualificadas e alinhadas às demandas do setor.



SEGURO NÃO É LUXO

EXISTE UM DADO QUE deveria estar na mesa de todo corretor: 85% dos moradores de favelas do Brasil já procuraram informações sobre seguro ou têm interesse em conhecer melhor esse tipo de proteção. É o que mostra pesquisa inédita da CNseg com o Instituto Locomotiva, feita com famílias de comunidades periféricas de todo o país.

Ou seja: não é um público que "não entende" seguro. É gente que já sabe, na prática, por que a proteção importa e está pedindo para o mercado chegar até ela.

O INTERESSE EXISTE. O BOLSO É QUE APERTA.

A pesquisa mostra um retrato honesto: **89% das famílias entrevistadas terminam o mês sem sobra nenhuma de dinheiro.** Com esse orçamento, é natural que prioridades imediatas, como pagar as contas do mês, citada por 52%, ganhem da preocupação com o futuro. Isso não é desinteresse. É matemática de sobrevivência.

Ainda assim, o produto é visto de forma positiva: para 57%, seguro é sinônimo de tranquilidade; para 25%, de prevenção contra prejuízo financeiro. O problema não é a percepção de valor, mas sim a falta de opções que caibam na realidade dessas famílias.

QUANDO O BEM SEGURADO É O PRÓPRIO SALÁRIO

Aqui está o ponto que todo corretor precisa levar para a conversa: em muitas comunidades, a moto que faz entregas ou o carro que roda por aplicativo não é um bem. É a fonte de renda inteira da família.

Entre quem já passou por algum aperto que um seguro poderia amenizar, 55% perderam ou tiveram danificado um equipamento de trabalho, 47% deixaram de receber renda por doença ou acidente, e 29% tiveram carro ou moto roubados, prejudicando o deslocamento até o trabalho.

Pense na cadeia: rouba a moto, para a entrega; para a entrega, para a renda; para a renda, param as contas de casa inteiras. Por isso, um seguro de veículo ou de equipamento de trabalho pode ser a diferença entre manter o sustento ou perder tudo em um dia ruim. O papel do corretor vai além de vender apólice: é traduzir (e educar) que seguro não é gasto, é a garantia de que um imprevisto não vai jogar a família no zero.

ITEM BÁSICO EM EXPANSÃO, NÃO ARTIGO DE LUXO

Ainda existe quem pense que seguro é "coisa de quem sobra dinheiro". Os números desmontam essa ideia: as comunidades periféricas movimentam cerca de R\$ 300 bilhões por ano em renda própria — mais do que 22 dos 27 estados brasileiros somados. É um mercado gigante, ativo, e que já demonstrou interesse concreto em se proteger.

O PAPEL DO CORRETOR: CONSCIENTIZAR ANTES DE VENDER

Vale a reflexão: educar vem antes de vender. Muita gente não contrata seguro simplesmente porque nunca ninguém explicou, sem jargão, o que aquele produto protege de verdade.

Quando um corretor senta com um motoboy, uma diarista ou um ambulante e mostra que aquele seguro não é luxo, mas sim a garantia de que a família não fica sem renda amanhã, a conversa muda de figura. Deixa de ser sobre "produto caro ou barato" e passa a ser sobre proteger o que sustenta a casa.

Esse é o movimento que o mercado de seguros precisa abraçar: ir até onde a vida acontece, falar a língua de quem vive ali, e mostrar por que proteção não é sobre o hoje — é sobre garantir um amanhã tranquilo.

Gostou do tema? [Visite o site do Ping Seguro](#), confira outros artigos e conheça mais sobre a plataforma digital mais completa para sua corretora!

Venha Crescer

com suporte e oportunidades para você corretor.

- ✓ Crescimento profissional
- ✓ Apoio
- ✓ Credibilidade
- ✓ Oportunidade de renda



Aponte a
câmera e seja
um **corretor**
parceiro.



Contatos

51 99983-6842
corretoras@gboex.com.br

CAPITAL HUMANO

Por que as empresas
mais competitivas
começam pela cultura
organizacional

Regina Gênova
CFO e Diretora de
Pessoas da APet



EM UM CENÁRIO DE transformação acelerada, tecnologia e processos podem ser copiados. A cultura organizacional, porém, continua sendo um dos principais diferenciais competitivos das empresas.

Durante muito tempo, a área de Pessoas esteve ligada principalmente à administração de folha de pagamento, cargos e questões trabalhistas. Hoje, nas organizações mais competitivas, Capital Humano ocupa posição estratégica, contribuindo para o desenvolvimento de lideranças, o fortalecimento da cultura e a sustentabilidade dos resultados.

Em um momento marcado pela transformação digital, escassez de talentos e consumidores mais exigentes, as empresas entenderam que crescer de forma consistente depende da capacidade de engajar pessoas em torno de um propósito comum.

Nesse contexto, cultura organizacional deixa de ser um conjunto de valores descritos em apresentações para se tornar um comportamento vivido diariamente. Colaboração, inovação, foco no cliente e respeito só geram resultados quando orientam decisões, influenciam a liderança e fazem parte da rotina das equipes.

É justamente aí que Capital Humano ganha protagonismo. Recrutamento, integração, desenvolvimento de lideranças, avaliações de desempenho, reconhecimento e comunicação interna são processos que ajudam a fortalecer — ou enfraquecer — a identidade da organização.

Mais do que contratar profissionais tecnicamente qualificados, empresas de alta performance buscam pessoas alinhadas aos seus valores.

Competências podem ser desenvolvidas; atitudes e comportamentos influenciam diretamente a experiência do cliente, o ambiente interno e a reputação da marca.

Na APet, empresa especializada em planos de saúde para cães e gatos, essa visão faz parte da estratégia de crescimento. Com 12 anos de atuação, mais de 100 mil pets protegidos e crescimento médio anual de 55% desde 2022, a companhia entende que o cuidado oferecido aos tutores começa nas pessoas responsáveis por construir essa experiência todos os dias.

A empresa desenvolveu uma cultura baseada em colaboração, autonomia, aprendizado contínuo e protagonismo, traduzida em processos seletivos com foco no alinhamento cultural, integração estruturada, desenvolvimento de lideranças, reconhecimento por comportamento e monitoramento constante do clima organizacional.

Para Regina Gênova, CFO e Diretora de Pessoas da APet, cultura não é construída apenas pela comunicação institucional, mas pela coerência entre discurso e prática.



Uma cultura forte nasce quando aquilo que a empresa acredita se transforma em comportamento. Não basta falar sobre colaboração, inovação ou foco no cliente. É preciso criar processos, desenvolver líderes e reconhecer atitudes que façam esses valores acontecerem todos os dias."

Regina Gênova
CFO e Diretora de Operações da APet

Segundo a executiva, nenhuma iniciativa de Capital Humano se sustenta sem o exemplo da liderança.

"Quando existe coerência entre aquilo que a empresa fala, aquilo que a liderança pratica e aquilo que é reconhecido, a cultura ganha força e se torna um diferencial competitivo."

Na APet, esse alinhamento entre estratégia e pessoas também aparece nos indicadores: NPS de 84 pontos, CSAT de 4,8, nota 8,4 no Reclame Aqui e índice de reclamação de apenas 1,2%, evidenciando a relação entre engajamento interno e qualidade da experiência do cliente.

Para Regina, o maior desafio das empresas será manter culturas consistentes em um ambiente de mudanças cada vez mais rápidas.

"A tecnologia continuará acelerando os negócios, mas serão as pessoas que determinarão quais empresas conseguirão crescer de forma sustentável. Investir em Capital Humano é investir na capacidade de inovar, aprender, servir melhor e construir relações de confiança."

No fim, cultura não pertence apenas ao RH. Ela é construída diariamente pela liderança, reforçada pelos sistemas de gestão e percebida em cada decisão. São as pessoas que transformam propósito em resultado, estratégia em execução e clientes em promotores da marca.

NORMAS UNIFICADAS

O CONSELHO NACIONAL DE Seguros Privados (CNSP) publicou no Diário Oficial da União a Resolução CNSP nº 493/2026, que consolida as regras aplicáveis aos corretores de seguros, às entidades autorreguladoras do mercado de corretagem e às instituições de ensino responsáveis pela formação de novos profissionais. A norma entra em vigor 180 dias após sua publicação.

A nova regulamentação reúne em um único ato disposições que antes estavam distribuídas em 13 resoluções do CNSP, além de incorporar as alterações promovidas pela Lei nº 14.430/2022 e pela Lei Complementar nº 213/2025, modernizando o marco regulatório da atividade.

No caso dos corretores de seguros, a resolução disciplina aspectos como os requisitos para obtenção e manutenção do registro, as condições aplicáveis aos sócios, diretores e administradores de corretoras, além das hipóteses de suspensão e cancelamento do registro profissional.

A norma também atualiza as regras para o funcionamento das entidades autorreguladoras, estabelecendo os critérios para autorização e adequando seus procedimentos às legislações mais recentes.

Outro ponto tratado pela resolução diz respeito ao credenciamento de instituições de ensino pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). Essas entidades poderão oferecer o Exame Nacional de Habilitação Técnico-Profissional e o Curso de Habilitação Técnico-Profissional para Corretores de Seguros, desde que atendam aos requisitos estabelecidos pela autarquia.

A proposta que deu origem à Resolução CNSP nº 493 foi submetida à consulta pública em setembro de 2025. Segundo a Susep, a consolidação normativa busca simplificar a regulamentação da atividade, aumentar a segurança jurídica e facilitar a aplicação das regras por profissionais, empresas e instituições ligadas ao mercado de seguros.



Cada negócio é único.

A forma de protegê-lo também deveria ser.

Seguro Empresarial AXA

Coberturas por nicho de atuação. Oferta adaptada
a cada região. Precisão para servir cada cliente do seu jeito.

O melhor plano é aquele que faz sentido para você.

Cada pessoa tem
uma rotina.



Cada família tem
uma necessidade.

**Cada momento
da vida** pede uma
escolha diferente.



Por isso, a Allcare reúne diversas
operadoras parceiras para ajudar
você a encontrar a opção ideal, com
segurança, confiança e
atendimento especializado.

Mais do que
oferecer planos,
**ajudamos pessoas
a fazer escolhas
inteligentes para
cuidar da
própria saúde.**

**Pensou saúde,
pensou Allcare!**



allcare